

## 5.2 Экономические интеракции в управлении бизнесом и сетевых организациях

Термин интеракция в экономической литературе в большей степени применяется для обозначения взаимодействия вообще, а не конкретного типа взаимодействия. В качестве основы экономических отношений в институционализме начиная со времен Дж.Коммонса рассматривается транзакция. В целом, в его работах содержится весьма широкое употребление термина транзакция: транзакция - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом<sup>214</sup>. Он выделяет транзакции сделки, транзакции управления и транзакции рационализации (в последнем случае действует коллективный координационный орган). В двух последних случаях речь идет о фирме, то есть о бизнесе, обычно строящемся на иерархическом принципе.

Основным отличием транзакции сделки является полная правовая симметричность сторон (не исключая асимметрию информации), отсутствующая в двух других видах взаимодействий, выделенных Дж.Коммонсом. Большинство исследователей придерживается предложенной им структуры транзакций. Между тем эта структура имеет существенный недостаток, не охватывая, по крайней мере, еще одного элемента. Экономические взаимодействия могут происходить внутри одной системы управления, и в этом случае они не подпадают ни под один из видов транзакций, выделенных Дж.Коммонсом. Таким образом, экономическое взаимодействие в иерархических системах управления бизнесом не сводимы к транзакциям, а в общем случае включают также интеракции, соответственно и издержки таких систем также состоят из двух частей.

Введение понятия интеракции не как взаимодействия вообще, а как особой экономической категории, подразумевающей специфическую

---

<sup>214</sup> Commons J. Institutional economics / J. Commons // The American economic review. - 1931. - Vol.21. - p. 648-657

экономическую интеракцию, существующую наряду с транзакциями, было осуществлено нами в рамках теории транзакционных издержек<sup>215</sup>. Одновременно происходит усиление внимания к экономическому анализу социальных интеракций<sup>216</sup>, что, вообще говоря, совсем не одно и то же. Именно общий экономический анализ социальных интеракций наблюдается и в большинстве других исследований, например, в книге<sup>217</sup>.

В целом в этих исследованиях речь идет именно о социальных интеракциях, лежащих за деперсонализированной экономической транзакцией, что ясно видно из другой статьи редактора этой книги<sup>218</sup>. Термин экономические интеракции в подобных исследованиях хотя и употребляется, но только в отношении социальных интеракций, происходящих в экономической сфере. Однако такой подход является ограниченным, хотя и позволяет выйти за рамки традиций экономикс. Термин экономические интеракции имеет и свое собственное значение. Строго говоря, *экономической интеракцией* является взаимодействие, вызывающее экономический эффект и совершаемое с целью его получения, но не являющееся транзакцией.

Различия социальных и экономических интеракций хорошо видны при обращении к способу их существования. Если в первом случае речь идет о социальных сетях, то во втором - об экономических, наши знания которых не могут быть признаны достаточными<sup>219</sup>.

Если социальные сети являются средой, в которой по определению могут происходить социальные интеракции, то экономические сети могут быть не связаны никакой социальной общностью кроме общих экономических интересов. Поэтому возникают они, когда в обществе имеется определенный уровень социально-неперсонализированного доверия, при котором наряду с рынком и иерархиями управления бизнесом могут прийти сети, а транзакции могут быть заменены экономическими интеракциями.

Признавая исключительную важность и значение исследований проблемы доверия, все-таки невозможно согласиться с автором фундаментального произведения по проблеме доверия Ф. Фукуямой в том, что «...благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне других стран определяются одной универсальной культурной характеристикой – присущим ее обществу уровнем доверия»<sup>220</sup>.

По нашему мнению, в данном случае значение доверия чрезвычайно

---

<sup>215</sup> Архипьев С. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: монография. - Х.: Бизнес Информ, 2000. - 288 с

<sup>216</sup> Manski C. F. Economic Analysis of Social Interactions / C. F. Manski // Journal Of Economic Perspectives. - Vol. 14. - No. 3. - 2000. - p. 115-136

<sup>217</sup> Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations / Edited by Gui B., Sugden R. - Cambridge University Press, 2005. - 299 p

<sup>218</sup> Gui B. Beyond Transactions: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality / B. Gui // Annals of Public and Cooperative Economics. - Vol. 71. - Iss. 2. - 2000. - p. 139-169

<sup>219</sup> Schweitzer F. Economic networks: what do we know and what do we need to know? / F. Schweitzer, G. Fagiolo, D. Sornette, F. Vega-redondo, D. R. White // Advances in Complex Systems. - Vol. 12. - 2009. - p. 407-422

<sup>220</sup> Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с. (С. 20)

преувеличивается и ему приписывается роль, которую, возможно, в экономике играет социальный капитал, в то время как уровень доверия лишь отражает степень его присутствия в экономической жизни страны.

Действительно, если доверию Ф. Фукуямы дается определение, с которым в принципе можно согласиться, то определение социального капитала через доверие вызывает серьезные сомнения. При таком определении практически вообще теряется разница между доверием и социальным капиталом. Доверие является результатом наличия в обществе социального капитала, а вовсе не наоборот, как утверждает Ф. Фукуяма. Подобные утверждения являются результатом заимствования экономической наукой внеэкономических определений доверия.

Социальный капитал может быть выделен по характеру его носителя, и в этом случае он может быть определен как институциональный человеческий капитал<sup>221,222</sup>. Однако социальный капитал может быть выделен и по характеру результатов его функционирования. На наш взгляд, в этом понимании социальный капитал предполагает готовность добровольно осуществлять деятельность, полезный эффект которой присваивается другими субъектами, другими словами – готовность уступки полезного эффекта деятельности другим субъектам (или в менее экономизированной формулировке – готовность помогать другим, а не сосредотачиваться лишь на своих обособленных интересах). В данном разделе категория социального капитала будет использоваться именно в этом понимании.

Возможно, конечно, и более слабое определение социального капитала, когда по крайней мере никто не пытается удержать заработанный эффект у его законного владельца. Однако, по нашему мнению, это не соответствует сущности социального капитала, хотя и свидетельствует об уровне социализированности общества. Скорее, это явление может быть описано в негативном отношении как отсутствие асоциального капитала, являющегося противоположностью социального капитала. Асоциальный капитал, по нашему мнению, предполагает незаконное извлечение полезного эффекта из деятельности других субъектов.

Таким образом, категории социального и асоциального капитала описывают капитал, при функционировании которого преобладают внешние эффекты, в первом случае позитивные для других субъектов, во втором – негативные. Естественно, за рамками внешних эффектов остаются основные результаты деятельности капитала, которые можно назвать соционейтральными. Типичным примером подобных результатов является транзакция в ее идеальном понимании, а такого капитала – транзакционный капитал.

Асоциальный капитал оказывается даже ближе понятию доверия, чем

---

<sup>221</sup> Архиреев С. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: монография. - Х.: Бизнес Информ, 2000. - 288 с

<sup>222</sup> Архиреев С. Сутність соціального капіталу індивіда з позицій неінституціональної та неокласичної економіки / С. Архиреев, М. Шипілова -Социальная экономика – 2010 - № 1 – с. 145-159

социальный, если определять доверие как ожидание поведения окружающих в соответствии с общими нормами (пока социальный капитал еще им не соответствует), утвердившимися в обществе, как это сделано выше.

Прежде всего, доверие, будучи многообразным явлением, серьезно отражается на структуре рыночных субъектов общества. Важные для исследования этого влияния вопросы подняты Ф. Фукуямой в третьей главе его книги, имеющей характерное и говорящее само за себя название «Масштаб и доверие». В частности, утверждается, что иерархии со свойственным им господством контроля в значительной степени не нуждаются в доверии, и напротив, возникают вследствие его недостатка в обществе.

Однако необходимо учитывать, что доверие может быть асимметрично распределено в разных областях и поэтому вызывать разные последствия. Например, если уровень доверия в организации намного больше наблюдаемого на рынке обособленных субъектов, то это будет способствовать развитию организации, и наоборот, уменьшение уровня доверия в организации может вызвать преимущества функционирования обособленных предпринимателей. Такую асимметрию может вызвать, например, разная степень разработки (или информента для приведения в действие) законодательных актов в разных сферах. Но даже если отвлечься от асимметрии распределения уровня доверия, все равно его влияние может быть неоднозначным. Более точно оно может быть предсказано, если анализировать его не обособленно, а в контексте развития социального и асоциального капитала.

Распространенность асоциального капитала может способствовать росту иерархий, которые дают некоторую защиту от носителей этого феномена. Напротив, распространение социального капитала, обеспечивающего защиту обособленных субъектов, может привести к развитию форм производства, исключаящих иерархию.

Таким образом, рост доверия также может способствовать изменению структуры экономических взаимодействий, обеспечивая возможность осуществления интеракций там, где ранее господствовали транзакции. Неверно только представление, что информационная эра сама по себе способствует уходу иерархий. По нашему мнению, наблюдаемая взаимосвязь более сложная: информационная экономика способствует изменению эффекта масштаба производства, наблюдаемого для трансформационных издержек. На этом фоне возрастает роль непроизводственных издержек (издержек эксплуатации экономической системы по выражению К.Эрроу<sup>223</sup>, которые далее для краткости будем называть просто системными издержками), которые начинают играть более важную роль в определении эффективного размера производства. Хотя, конечно, нельзя сбрасывать со счетов и влияния информационной эры на распространение отношения доверия в обществе, но этот процесс оказывает лишь вторичное влияние, о котором будет сказано ниже.

Исследователи, обычно обращают внимание на взаимосвязь доверия и

---

<sup>223</sup> Архиперев С. Транзакционная архитектура // Экономическая теория – 2004. – №1 – С.69-83

транзакционных издержек, хотя взгляды на нее могут существенно различаться<sup>224</sup>. Однако нами было показано, что системные издержки не сводятся к транзакционным, а наряду с ними включают и интеракционные издержки<sup>225</sup>, в чем проявляется дуализм. Последние также находятся под влиянием отношений доверия. Если транзакционные издержки в большей степени находятся под воздействием асоциального капитала, то интеракционные, напротив, непосредственно связаны с распространением социального капитала. Как мы видели, доверие непосредственно взаимосвязано с обоими типами внешних эффектов капитала и поэтому оказывает опосредованное воздействие на оба типа издержек. Соответственно определять эффективность новых форм экономических организаций необходимо с учетом всех системных издержек и влияния на них доверия.

В качестве критерия эффективности, применимого ко всем сложным экономическим организациям со свойственными им иерархиями, может служить сравнение альтернативных издержек в условиях существования и отсутствия определенной организации.

Как уже говорилось, при определении эффективности возникновения организации в первую очередь в расчет должны приниматься трансформационные издержки, подчиняющиеся эффекту масштаба. Однако, если они приблизительно не изменяются, значимыми становятся только системные издержки. При условии равенства трансформационных издержек до и после возникновения организации  $Tf_m C = Tf_h C$  транзакционные издержки  $Ta_m C$  до ее возникновения должны быть сопоставлены с суммой транзакционных издержек  $Ta_h C$ , снизившихся в результате ее появления, и интеракционных издержек  $Ia_h C$ , возникших в рамках самой организации. Если выполняется условие  $Ta_h C + Ia_h C < Ta_m C$ , то существование организации будет экономически эффективно. Напротив, если  $Ta_h C + Ia_h C > Ta_m C$ , то создание организации не имеет экономического смысла. Тот же вывод применим и к экономической системе в целом. Рост игнорировавшихся политэкономией социализма интеракционных издержек делает неэффективным существование соответствующей экономической системы, даже если она снижает транзакционные издержки.

Уточнение классификации издержек по-новому ставит вопрос об эффективности институциональной деятельности. Возникновение институтов, которым свойственны иерархии, способствует сокращению транзакционных издержек, но сопровождается возникновением иерархических интеракционных издержек. А это вопреки утвердившемуся мнению означает, что анализировать эффективность институтов только по критерию сокращения транзакционных издержек невозможно. Их сокращение сопровождается ростом интеракционных

---

<sup>224</sup> Ляско А. Доверие и транзакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики – 2003. – №1. – С. 42-58

<sup>225</sup> Архипьев С. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный транзакционный сектор экономики Украины / Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М.Нуреева, В.В.Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с

издержек, возможно перекрывающим всю полученную экономию.

Таким образом, существует четкий предел для роста иерархий, способствующих сокращению транзакционных издержек, но вызывающих рост иерархических интеракционных издержек. Его критерий может быть сформулирован достаточно четко: для организаций с одинаковым масштабом деятельности – это равенство чисто рыночных (в отсутствие иерархии) транзакционных издержек  $Ta_m C$  интеракционным издержкам, свойственным иерархии (которые в дальнейшем мы будем именовать иерархическими интеракционными издержками и обозначать как  $Ia_h C$ ) в сумме с транзакционными издержками, присущими иерархии  $Ta_h C$ :

$$Ta_m C = Ia_h C + Ta_h C. \quad (1)$$

В случае, если масштаб деятельности сравниваемых организаций различается, это выражение необходимо преобразовать для сравнения средних издержек, учитывая, что значение средних трансформационных издержек также может отличаться:

$$ATa_m C + ATf_m C = AIa_h C + ATa_h C + ATfa_h C. \quad (2)$$

Дальнейшее эффективное сокращение системных издержек может быть связано только с поиском принципиально новых способов их сокращения, не связанных с развитием иерархий. В последнее время все большее распространение получает новая форма организаций, не связанная с развитием иерархий и позволяющая сокращать транзакционные издержки, не наращивая в то же время интеракционные издержки. Это, так называемые, сетевые или виртуальные организации (корпорации), являющиеся действенным способом сокращения системных издержек.

Как известно, в рыночной экономике, основанной на транзакциях, действует принцип «невидимой руки», когда каждый, действуя на свое собственное благо, одновременно удовлетворяет общественные потребности. В рамках организации возникает иерархия с ее полностью видимой управляющей рукой. Напротив, сетевые структуры отличаются сознательным следованием общим целям сети, благодаря которому удовлетворяются обособленные потребности ее участников. То есть в какой-то мере ситуация становится противоположной существующей на рынке, но только в очень узких рамках существующей сети. При таком подходе речь идет об истинной сети, характеризующейся наличием специфических сетевых интеракций. Однако помимо истинных сетей существуют также многочисленные их разновидности, базирующиеся на проведении особых сетевых транзакций и представляющих собой особую форму организации рыночных отношений. Возможны также внутренние сети, в которых интеракции, по форме сетевые, подчинены иерархическим интеракциям.

На рынке отдельный субъект всегда имеет большой простор действий и поэтому, несмотря на все предпринимаемые меры, для доверия остается

достаточно большое поле. В организации ситуация несколько другая - предпринимаемые меры контроля и управления оставляют индивиду меньше свободы и предполагают доверие в меньшей степени. Конечно, эта степень может существенно отличаться, но в целом организации для того и создаются, чтобы доверие заменить контролем. В результате степень оправданности доверия при прочих равных условиях в организации оказывается выше.

Однако сказанное верно полностью только для рутинных, поддающихся контролю операций. В операциях, не поддающихся контролю, которые носят творческий характер, организация вновь оказывается перед необходимостью опираться на доверие, которое не всегда может быть оправдано. Сетевая организация снимает эту проблему, но обостряет проблему доверия между субъектами на рынке, которые уже не находятся в подчинении единой иерархии. В этом отношении на помощь приходит сеть, уровень оправданности доверия в которой намного выше, чем на рынке в целом. Таким образом, получив преимущество от сокращения масштаба, в то же время удастся не слишком увеличить транзакционные издержки. Другими словами, в сети источники сокращения транзакционных издержек отличны от источников их сокращения при иерархии, в сети они в первую очередь базируются на оправданном доверии, а не на контроле.

Остановимся на процессах, происходящих в рамках классической иерархии в виде фирм, функционирующих на рынке. Она образуется в результате институциональных трансакций, носящих асимметричный характер и представляющих собой обмен права управления действиями другого субъекта на право собственности на соответствующее вознаграждение. Более высокий уровень иерархии вырабатывает свое понимание удовлетворения общественных потребностей и ставит непосредственные задачи более низким уровням, которые направлены уже на удовлетворение потребностей в понимании высших уровней иерархии, а не непосредственно на удовлетворение общественных потребностей. Таким образом, практически имеет место обмен права на вознаграждение и права на распоряжение результатами деятельности, то есть трансакция. Однако она сопровождается интеракциями непосредственного управления и контроля процесса деятельности, в рамках которых изменяется возможность управляющего субъекта по получению дополнительных прав собственности в будущих рыночных трансакциях.

Среди множества интеракционных издержек необходимо выделить специфические вмененные издержки, которые могут быть определены по альтернативному принципу и связаны с невозможностью реализовать в рамках существующей иерархии внутренние возможности более глубокого удовлетворения общественных потребностей. Дело в том, что эта функция монополизирована верхними уровнями иерархии, а только отдельный субъект может правильно соотнести имеющиеся у него возможности с существующими общественными потребностями и реализовать стратегию наиболее полного использования имеющихся у него ресурсов для удовлетворения этих потребностей. Не вдаваясь в детали того, при каких условиях это может иметь

место, ограничимся лишь констатацией, что такая ситуация начинает наблюдаться в условиях информационной экономики, когда удовлетворение свойственных ей потребностей не требует вовлечения чрезмерно больших ресурсов.

Впрочем, это вовсе не означает, что ресурсов, имеющихся у отдельного субъекта рынка (индивида или организации), окажется достаточно для удовлетворения любых общественных потребностей. И в случае их недостаточности возникает необходимость соединения усилий отдельных субъектов. Однако в новых экономических условиях для субъектов, непосредственно участвующих в процессе взаимодействия собственных ресурсов и общественных потребностей, подчинение иерархии может оказаться неприемлемым. Возникает необходимость обеспечить взаимодействие субъектов на принципиально иной основе. Такую возможность создают сетевые структуры, которые представляют собой способ удовлетворения общественных потребностей на основе наиболее полной реализации внутренних ресурсов субъектов. В процессе удовлетворения общественных потребностей у отдельных субъектов возникает взаимная потребность в результатах деятельности иных субъектов. Реализация этих взаимных потребностей происходит в рамках сети. Сетевые взаимодействия не сводятся к обмену правами собственности, то есть будет не правильным отнести их к рыночным транзакциям. В то же время их невозможно отнести к привычным для иерархий интеракциям управления. В принципе сетевые взаимодействия могут быть направлены как на достижение коммерческого успеха, так и осуществляться при производстве общественных товаров. Не будем останавливаться на чрезвычайно специфичном последнем варианте. В случае же участия во внешних транзакциях на рынке наблюдается расширение в их рамках возможностей присвоения прав собственности участниками сети. Таким образом, сетевая интеракция приводит к изменению условий обмена правами собственности для всех субъектов, что проявляется в том, что полезный эффект, полученный в результате сетевых интеракций, намного превышает полезный эффект обособленных действий участников сети (в детали распределения этого дополнительного полезного эффекта в данном случае можно не вдаваться).

Участники сети (в полном понимании этого термина) могут не вступать в транзакции, а осуществлять совместную деятельность, обусловленную не обменом прав собственности, а лишь взаимным соглашением. Таким образом, осуществляются интеракции, благодаря которым изменяются будущие возможности участников сети по обмену правами собственности на рынке. В этом состоит принципиальное отличие иерархических интеракций от сетевых. Первые имеют предпосылкой реальные транзакции, совершаемые на рынке, в то время как вторые базируются исключительно на интеракционном взаимодействии, хотя последующее участие в рыночных транзакциях характерно для тех и для других. Причем для сетевых интеракций из-за их сущностных особенностей оказывается более свойственным производство



общественных товаров или непосредственное удовлетворение общественных потребностей путем осуществления трансфертов.

Таким образом, возникновение иерархий в условиях рынка базируется на институциональных транзакциях, в то время как сети возникают на основе институциональных (в данном случае, скорее, просто институционализирующих) интеракций, то есть непосредственно, в результате взаимодействия участников сетей, не опосредованного обменом прав собственности. Неотъемлемым условием осуществления последних является доверие между их участниками. Отсюда вытекают и дальнейшие различия осуществляемых в последующем интеракций, которые могут носить либо характер интеракций управления в рамках иерархий, либо интеракций взаимодействия в рамках сетей. Интеракции взаимодействия могут иметь место и в рамках иерархий, но исключительно на одном горизонтальном уровне и с иной целевой направленностью – удовлетворением потребностей в понимании высших ступеней иерархии и поэтому существенно отличаются от сетевых взаимодействий и не требуют доверия между их участниками, так как оно обеспечивается принадлежностью одной иерархии.

Все исследователи сходятся в вопросе о том, что сети – это очень многообразное явление. Действительно, под формальное понятие сети может подпадать практически любое образование, характеризующееся постоянными связями. В этом отношении понятие сетевой интеракции дает некий критерий для определения категории сети с точки зрения экономического содержания. В этом смысле к сетям могут быть отнесены образования, характеризующиеся сетевыми интеракциями, то есть такими интеракциями, которые предполагают возможность добровольного отказа от получения полного эффекта своей деятельности в пользу других участников сети в обмен на их аналогичное поведение. Под такое определение могут подпадать и сети, существующие на принципиально отличных от экономических связей основах – родственных, клановых и т.п. Такие сети относятся преимущественно к объектам социологического анализа, в то время как экономическая теория, в общем случае, должна рассматривать обособленных субъектов, т.е. не связанных между собой особыми социальными связями, которые продуцируют особые внеэкономические формы доверия.

Другими словами, экономическая сеть – это специфическая форма обмена между не связанными никакими внеэкономическими связями ее участниками, строящегося не на основе полной стоимостной и временной эквивалентности, а на основе взаимности в содействии процессам воспроизводства, базирующейся на доверии. Сеть возникает в результате осуществления формальных или неформальных институциональных интеракций (которые носят креативный характер) и поддерживается благодаря осуществлению репродуктивных интеракций между участниками, представляющих собой способ взаимной поддержки (собственно взаимность наблюдается лишь в результате всего комплекса взаимодействий, а не отдельного их акта).

Сетевая форма организации не может базироваться непосредственно на

частной форме собственности и возникает либо в рамках интрапредпринимательства, как при образовании внутренних сетей, взаимодействующих на рыночных принципах, либо базируется на неявном изменении прав собственности, как при использовании специализированных субподрядчиков. Последние, формально сохраняя все права собственности, оказываются из-за своей узкой специализации настолько зависимыми от связей внутри сети, что теряют часть реальных прав собственности, и это непосредственно проявляется при формировании цен на их продукцию. Наконец, возможен давно известный вариант взаимного участия – перекрестного владения акциями участниками сети. Хотя и в этом случае велика вероятность выделения «первого среди равных», берущего на себя функции поддержания организационных связей в системе.

Таким образом, задача оптимизации соотношения транзакционных и интеракционных издержек требует возникновения гибридных форм собственности, отличающихся от традиционных. Это обстоятельство не позволяет безоговорочно согласиться с мнением об осуществлении управления сетями непосредственно рыночными механизмами, на самом деле всегда дополняемыми вмешательством государства<sup>226</sup>. Думается, что именно неэффективность этих механизмов является причиной возникновения сетевых организаций. Иерархический способ целеполагания противостоит здесь не рыночной организации, а коллективному способу согласования целей, опирающемуся на особый тип взаимоотношений. Общая направленность подобных форм организационных отношений вносит нечто новое в закономерности экономического развития. Если в командно-административной системе транзакционные издержки снижались благодаря чрезмерному увеличению интеракционных, то связанная с развитием экономических сетей тенденция строится на совершенно ином принципе: сокращение транзакционных издержек за счет умеренного роста интеракционных (не иерархических, а сетевых) издержек. При этом наблюдается общая экономия на издержках, что делает эту новую форму организации институционально эффективной.

Возникновение сетей имеет экономический смысл до тех пор, пока издержки сетевых интеракций  $Ia_n C$  в сумме с присущими участникам сетей транзакционными издержками  $Ta_n C$  не сравниваются с издержками рыночных иерархий, состоящих из суммы транзакционных издержек  $Ta_h C$  и интеракционных издержек  $Ia_h C$ :

$$Ia_n C + Ta_n C = Ta_h C + Ia_h C. \quad (3)$$

Эта формула верна для одинаковых масштабов деятельности. В этом случае величина транзакционных издержек будет, скорее всего, для обеих структур одинакова, и задача сведется просто к сопоставлению

---

<sup>226</sup> Бьюкенен Дж. Сочинения. Пер с англ. - М.: «Таурус Альфа», 1997. - 560 с

интеракционных издержек для обеих структур. В случае разных масштабов их величина может быть разной, и подобное соотношение будет верно только по отношению к средним издержкам, причем с учетом возможного различия средних трансформационных издержек:

$$AIa_nC + ATa_nC + ATf_nC = ATa_hC + AIa_hC + ATf_hC. \quad (4)$$

Отсюда вытекает несколько важных выводов. Во-первых, сети могут возникать в результате экономии как транзакционных, так и иерархических интеракционных издержек. Во-вторых, возникновение сети не означает, в общем случае, исчезновение ни тех, ни других. Все это иллюстрирует наблюдаемое многообразие сетей и способов их формирования. В-третьих, в состав системных издержек в результате развития сетей включается новый элемент – *издержки сетевых интеракций*. Благодаря последним возникают новые возможности повышения эффективности экономической системы по сравнению с системой, базирующейся исключительно на иерархических интеракциях. Однако их развитие в значительной степени зависит от степени распространения в обществе отношений доверия, серьезно зависящей от того состояния, в котором находится общество.

Практический вопрос развития сетевых структур в обществе, непосредственно зависящий от уровня доверия в экономике, упирается в проблему оценки степени адекватности институциональной среды решению этой задачи. С институциональной точки зрения состояние, в котором находятся экономики большинства постсоветских государств, по нашему мнению, можно охарактеризовать как состояние посттрансформационной рыночной экономики, в которой остается актуальной задача трансформации общества<sup>227</sup>. В таком определении находит отражение не только факт формирования в этих странах рыночной экономики, но и отображается современное состояние последней, которое может быть определено как посттрансформационное, то есть продолжающее нести в себе наряду с рыночными характерные черты, свойственные трансформационному периоду.

Наиболее глубокое понимание этого состояния может дать обращение к анализу процессов воспроизводства экономических систем и их институциональных трансформаций. В устойчивом состоянии экономическая система обеспечивает свое собственное всестороннее воспроизводство. В случае нарушения процессов воспроизводства может возникнуть необходимость вмешательства в функционирование экономической системы и осуществления институциональной трансформации, восстанавливающей способность системы в новом виде к собственному воспроизводству. В этом отношении институциональная трансформация охватывает период от начала осуществления институционального вмешательства в процесс воспроизводства

---

<sup>227</sup> Архиреев С. Дуализм институциональной архитектуры и задачи рыночной трансформации / С. Архиреев // Інституційна архітектура та механізм економічного розвитку: Матеріали наукового симпозіуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С.85-88

до момента, когда экономическая система сама становится способной осуществлять свое институциональное воспроизводство без дополнительного институционального вмешательства.

Оказывается, однако, что воспроизводство отдельных элементов экономической системы происходит с разной продолжительностью во времени. Новые институты, как показывает практика, в результате институциональной трансформации возникают сравнительно быстро, воспроизводство производственного потенциала, во всяком случае, значительной части его элементов, достаточно длительный процесс. И система оказывается в состоянии обеспечить свое институциональное воспроизводство еще до того, как будут воспроизведены все элементы новой экономической системы, включающие и производственный потенциал. Это обстоятельство и обуславливает особенности посттрансформационной экономики.

С одной стороны, рыночные отношения не только построены, но и могут обеспечить институциональное воспроизводство новой экономической системы. С другой стороны, в системе остаются элементы производственного потенциала, являющиеся результатом воспроизводства предыдущей экономической системы, которым еще только предстоит быть воспроизведенным в рамках новой системы. Завершение этого процесса и будет означать утрату экономической системой ее посттрансформационного характера. Таким образом, завершение в общих чертах институциональной трансформации (критерием которого является способность новой системы полностью обеспечить свое институциональное воспроизводство) и завершение посттрансформационных процессов воспроизводства производственного потенциала (критерием которого является воспроизводство новой экономической системой всех своих элементов) – это явно разорванные во времени явления.

Можно было бы сказать, что этот феномен представляет чисто теоретический интерес, и вообще не обращать на него внимания, если бы не одно важное обстоятельство. В разных странах институциональная трансформация осуществляется по-разному, что приводит к возникновению различающихся между собой национальных экономических систем. Лишь проведение институциональной трансформации в идеальных условиях, результатом которой является эффективная национальная экономическая система, способная умножить национальное достояние, дает возможность сознательно ограничить вмешательство в протекание институциональных процессов в условиях посттрансформационной экономики.

В реальности же часто наблюдается возникновение национальной экономической системы, характеризующейся той или иной степенью неэффективности, проявляющейся в неспособности к воспроизводству всех накопленных предыдущей системой элементов производственного потенциала. Возникновение такой, неэффективной экономической системы, остро ставит вопрос о необходимости продолжения институциональных преобразований в рамках посттрансформационного периода.

Его особенностью является наличие элементов институционального и производственного потенциала, воспроизводимых как уже новой, так и еще старой экономическими системами. И это создает интересные возможности для осуществления посттрансформационных институциональных преобразований. В частности, остро стоит вопрос о коррекции воспроизводства отдельных элементов производственного потенциала в сторону большей эффективности. При этом сохраняющиеся от прошлой экономической системы элементы производственного потенциала дают возможность не начинать их построение с нуля, а лишь обеспечить их эффективное институциональное воспроизводство в рамках новой экономической системы.

Сказанное в полной мере относится и к такой важной проблеме как использование различных типов интеракционных отношений. Развитие исключительно иерархий ставит препятствие для эффективного, то есть, в конечном счете, соответствующего современному уровню производства, развития экономики. Значит, экономическая политика государства должна способствовать формированию сетевых отношений, в частности путем создания соответствующей институциональной среды. Вообще, изучение институциональной конкурентоспособности иерархических и сетевых структур свидетельствует о целесообразности ее рассмотрения в рамках определенной экономической системы<sup>228</sup>.

Развитие доверия, как показал предшествующий анализ, вполне подчиняется закономерностям посттрансформационной экономики. В некоторых посттрансформационных экономиках происходит рост уровня доверия, намного опережающий его изменение в развитых рыночных экономиках, в результате чего их место по этому показателю повышалось.

Для Украины, в основном, характерны колебательные изменения уровня доверия, что, по нашему мнению, с одной стороны, свидетельствует о наличии потенциала позитивных изменений, но с другой стороны – о наличии противодействующих факторов в виде неустойчивости и неопределенности перспектив экономического развития.

В то же время в некоторых развитых рыночных экономиках также наблюдаются заметные позитивные изменения коэффициента доверия. С другой стороны, в странах, имеющих менее высокий уровень развития, как Турция, или испытывающих тяжелый кризис, таких как Португалия и Кипр, наблюдается серьезное снижение уровня доверия. Основное различие между развитыми и посттрансформационными экономиками, возможно, заключается в том, что вариации уровня доверия в первых вызваны национально-культурными особенностями. В то время как, во-вторых – особенностями посттрансформационного периода. Возможно, в некоторых странах национально-культурные особенности также выйдут не первое место, но пока преждевременно делать об этом окончательный вывод. Только после окончания

---

<sup>228</sup> Носова Т. Проблемы исследования институциональной конкурентоспособности иерархических и сетевых структур / Т. Носова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. - 2009. - Вип. 37-2. - С. 60-64

посттрансформационного периода можно будет со всей уверенностью утверждать, что наблюдаемые особенности уровня доверия обуславливаются национально-культурными особенностями.

В конечном счете, для решения этого вопроса необходимо усиление внимания к исследованию персонализированных интеракций, лежащих за рамками деперсонализированных транзакций  $Ia^S(Ta)$ . С учетом этого приведенное выше уравнение для сравнения издержек сетевых и иерархических организаций может рассматриваться как:

$$AIa^S(Ia_n^E)C + AIa^S(Ta_n)C + ATf_nC = AIa^S(Ta_h)C + AIa^S(Ia_h^E)C + ATf_hC. \quad (5)$$

Хотя слагаемые, связанные с экономическими интеракциями  $Ia^E$ , в этом случае тоже целесообразно рассматривать в их социальном измерении  $Ia^S(Ia^E)$ , но сами они от этого никуда не исчезают, что подтверждает актуальность исследования экономических интеракций, выходящих за рамки собственно рынка, и понимания их особенностей в управлении бизнесом и сетевых организациях.

---

<sup>229</sup> Сатановский Р.Л. Организационное обеспечение гибкости машиностроительного производства. Л.: Машиностроение, Ленинг. Гот-ние, 1987. – 96 с

<sup>230</sup> Большая советская энциклопедия. (изд. 3-е). – М.: Советская энциклопедия, 1969. – 608 с

<sup>231</sup> Философский словарь (под. ред. И.Т. Фролова). – М.: Политиздат, 1991. – 560 с